

ざくざくメルマガ読者が集まる記事の書き方

～事前準備編～

思ったことを書いてはダメ。お客様が求められること視点が始点。思ったことを書くとしても、途中でお客様視点の悩みにつなげていき、最後は必ずあなたの商品・サービスに誘導する。最期の目的、構成を意識して終わらせること。

【ワーク1】あなたのお客様が困ってるシーンを思い浮かべてください。それはどのような状況でどんなことに困っていますか？

※これがあなたのネタのすべてになります。できるだけたくさんいろんな角度から捻出してください。

- ①
- ②
- ③
- ④
- ⑤
- ⑥
- ⑦
- ⑧
- ⑨
- ⑩

【ワーク2】あなたの商品・サービスはどんな解決策を提供できますか？

※あなたが提供している具体的なサービスになります。

例) 話を聞く／動画解説を見てもらう／ステップメール購読してもらう／商品を利用してもらう／体験してもらう／テンプレートを使ってもらう e.t.c…

- A
- B
- C
- D
- E

【ワーク3】

こちらは実際の記事の書き方とは別のモノになりますが、上記にあげた各A~Eを申し込むためのランディングページ（LP）を作成してください。

【ワーク4】別に添付したエクセルのワークシートにワーク1の①~⑩、ワーク2のA~Eを書き込みましょう。そして、お客様のそれぞれの悩みを解決できる手段（項目）のところに○を入れていきましょう。

※サンプル参照のこと

【ワーク5】あなたが記事を書く目的を明確にしてください。

まずは目先の目標は「ステップメールに登録してもらうこと」「特典を受け取ってもらうこと」「アンケートに回答してもらうこと」「動画をダウンロードしてもらうこと」かも知れませんが、その先の**本当の目的は、今後こちらからご案内がお送りできるようにメールアドレスをいただくこと（リストを獲得すること）です。またはLine公式に登録してもらうことです。**

目先の目的は何ですか？

- ・
- ・
- ・

※いくつかのパターンがあってもいいです。

その最終目的は、

本当の目的は、今後こちらからご案内がお送りできるようにメールアドレスをいただくこと（リストを獲得すること）です。またはLine公式に登録してもらうことです。

※これをしっかりと理解していないとただブログを書くのが仕事になります。

効率よくメルマガに誘導する記事の書き方

~実際に記事を書く手順~

I 基本形

☆自分の商品・サービスにつなげる編

- (ア)こんなことでお困りではありませんか？ ※【ワーク1】で出したもの
- (イ)そうですね。私もそうでした。またはそういう方が多いです
- (ウ)そういう時の解決方法はこちらです。 ※【ワーク2】A~のいずれかで解決
- (エ)なぜなら〇〇だからです
あなたの商品・サービスにつながる LP ※【ワーク3】で作成したもの

この記事を手น้อยくとも2回に一度は書いてください。ワーク1でお客様の困る姿をどれだけ描写できるかでネタの数は決まってくる。そして一つの問題について解決策の〇の数だけ記事は増やすことができます。(マトリックス表の〇の数だけ記事がかけるはず)そして決まって最後にはあなたの商品・サービスに繋がる LP へ誘導することを忘れずに。

II 応用編

知っている知識編

- (ア)〇〇は△△なことについて本日はお話ししたいと思います。
- (イ)意外性のある視点・常識と反する視点のタイトルが〇
- (ウ)事例
- (エ)客観的データ・説得できる専門知識
- (オ)まとめ
なので〇〇は△△なのです
→この後、私の商品・サービスはあなたにとって必要ですよという誘導文+ LP

今日あったことから気づいたこと編

- (ア)今日こんなことがありました

- (イ) このことから〇〇は△△であると言えます
- (ウ) なぜなら■■は××だからです (客観的データ・説得できる専門知識)
- (エ) まとめ
なので〇〇は△△なのです
→この後、私の商品・サービスはあなたにとって必要ですよという誘導文+ LP

他人（お客様）の事例から伝えたいこと編

- (ア) お客様のお悩みは〇〇でした
- (イ) こういう場合には〇〇を△△するといいですよとアドバイスしました。
- (ウ) なぜ〇〇を△△するといいかというと××だからです。
- (エ) お客様は☆☆になって大変喜ばれていました。(お客様の成果、変化は必ず書くこと)
- (オ) まとめ
なので〇〇には△△が効果的です
→この後、私の商品・サービスはあなたにとって必要ですよという誘導文+ LP

そのまま放置していると困るよ視点編

- (ア) あなたは〇〇で困っていませんか？悩み①〜で出したもの
- (イ) そのまま放置しておくと××になります
- (ウ) なぜなら△△だからです
- (エ) なので早く☆☆しましょう！
→この後、だから私の商品・サービスはあなたにとって必要ですよという誘導文+ LP

意外な事実編

- (ア) よく〇〇だと信じている人がいます
- (イ) ですが、専門的立場からいうとそれはダメなのです。
- (ウ) なぜなら△△△だからです。
- (エ) まとめ
「意外に知られていない〇〇の真実。もっと情報を知りたい方はこちらをご覧ください」とあなたの商品・サービスの LP

応用編の記事ネタは突然の思いつきで書く際に活用ください。思いつきで書いた記事は結局何が言いたかったかわからないただの「ふ〜ん……。へ〜……。」または「へ〜。そうなんだ！ありがとう。」の記事になります。

それでは書いても何の成果も得られません。記事を書く**最後の目的はメルマガ登録者数を増やすことです。Line 公式の登録者数を増やすことです。**すべてそこに着地しないと書いても書いても成果のでないただのブログになってしまいますので要注意！